

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:
ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО
БІЗНЕСУ

(на матеріалах ТОВ «ІНКОС ЛАЙН», м. Київ)

Студентки 3 курсу, 10С групи,
спеціальності 292

«Міжнародні економічні
відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

Алієвій Саліхі

Науковий керівник:
кандидат економічних
наук, доцент, доцент
кафедри світової економіки

Лежєцьокова
Вікторія
Геннадіївна

Гарант освітньої програми:
кандидат економічних
наук, доцент, доцент
кафедри світової економіки

Лежєцьокова
Вікторія
Геннадіївна

Київ 2022

АНОТАЦІЯ

Алієва С. «Посередницька діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу» (на матеріалах ТОВ «ІНКОС ЛАЙН», м. Київ). Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини», спеціалізацією «Міжнародний бізнес». Київський національний торговельно-економічний університет, 2022.

У першому розділі розглядаються сутність та надаються ключові характеристики посередницької діяльності підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу, а також зроблено аналіз міжнародної посередницької діяльності ТОВ «Інкос Лайн».

У другому розділі надаються рекомендації щодо розвитку посередницької діяльності ТОВ «Інкос Лайн» у міжнародному бізнесі. Зроблена оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Інкос Лайн», а також виділені пріоритети розвитку посередницької діяльності компанії. За результатами роботи зроблено стислі висновки та пропозиції.

Ключові слова: міжнародний бізнес, посередницька діяльність, економіка, торгівля, підприємство.

ANNOTATION

Aliyeva S. "Intermediate activity of international business entities" (based on the materials of INCOS LINE LLC, Kyiv). Graduation qualification work for a bachelor's degree in "International Economic Relations", specialization "International Business". Kyiv National University of Trade and Economics, 2022.

The first section considers the essence and provides key characteristics of the intermediary activities of the enterprise-subject of international business, as well as an analysis of the international intermediary activities of Incos Line LLC.

The second section provides recommendations for the development of intermediary activities of Incos Line LLC in international business. An assessment of the favorable international business environment of Incos Line LLC was made, as well as priorities for the development of the company's intermediary activities were identified. Based on the results of the work, brief conclusions and proposals were made.

Key words: international business, intermediary activity, economy, trade, enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	5
1.1. Сутність та ключові характеристики посередницької діяльності підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.....	5
1.2. Аналіз міжнародної посередницької діяльності ТОВ «ІНКΟΣ ЛАЙН».....	11
Висновки до розділу 1.....	18
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ІНКΟΣ ЛАЙН»	20
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ІНКΟΣ ЛАЙН».....	20
2.2. Пріоритети розвитку посередницької діяльності ТОВ «ІНКΟΣ ЛАЙН».....	24
Висновки до розділу 2.....	31
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	33
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	35
ДОДАТКИ.....	39

ВСТУП

Торгово-посередницька діяльність є невід'ємним елементом ринкового господарства. Важко знайти підприємця, який би не користувався послугами посередників або сам не виступав у ролі посередника при здійсненні комерційних операцій. Торгове посередництво в економічному розумінні - досить широке поняття. Воно містить у собі значне коло послуг, зокрема, з пошуку закордонного контрагента, підготовки й здійснення угоди, кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем, здійснення транспортно-експедиторських операцій і страхування товарів при транспортуванні, виконання митних формальностей, проведенню рекламних та інших заходів щодо просування товарів на закордонні ринки, здійснення технічного обслуговування і проведення інших операцій.

Актуальність дослідження. Якщо вести мову про наш час, то тут, безумовно, є значні особливості у здійсненні посередництва. Інформаційна економіка змусила по-новому поглянути на ведення міжнародного торговельного бізнесу. Формування середовища міжнародного бізнесу відбувається у масштабах інтенсивних інвестиційних й інноваційних процесів, де мотиви всіх суб'єктів світового господарства є спільними. Інформаційні технології самі по собі не можуть впливати на стан міжнародного торговельного бізнесу, однак вони створюють основу для широкомасштабного використання інформаційного продукту, що призводить до трансформації міжнародних відносин. В цих умовах посередницька діяльність, здається, інколи стає недоцільною, але в запеклій конкурентній боротьбі помітно трансформується. Конкуренція в силу своєї динамічності потребує розробки адекватних та гнучких правил реагування, в тому числі, і через посередників та митних служб.

Мета та завдання дослідження: метою даної роботи є дослідження сфери міжнародних економічних відносин у цілому та міжнародного бізнесу,

зокрема міжнародної посередницької діяльності підприємства, дослідження самого процесу організації торгового посередництва.

Завдання полягає в розкритті сутності та ключових характеристик посередницької діяльності підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу, аналізу міжнародної посередницької діяльності, оцінці сприятливості середовища міжнародного бізнесу та визначенні напрямів розвитку посередницької діяльності.

Об'єкт дослідження: процес організації міжнародної посередницької діяльності.

Предмет дослідження: теоретичні та прикладні аспекти посередницької діяльності суб'єкта міжнародного бізнесу.

Методи дослідження: спеціальні та загальнотеоретичні методи, а саме: аналізу, синтезу, індукції, дедукції, узагальнення, пояснення і класифікації, економіко-математичні та статистичні методи.

Інформаційною базою дослідження слугували актуальні статистичні й аналітичні дані, дані провідних міжнародних організацій й інші релевантні інтернет-джерела.

Структура роботи. Робота включає вступ, два розділи, висновки та список використаних джерел, який включає 33 найменувань. Загальний обсяг роботи 34 сторінці основного тексту.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність та ключові характеристики посередницької діяльності підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Як елемент ринкового господарства, торгово-посередницька діяльність охоплює значний сектор економіки. Важко знайти підприємця, який би не користувався послугами посередників або сам не виступав у ролі посередника при здійсненні комерційних операцій. За даними міжнародних джерел, до 80% світового обігу товарів і послуг здійснюється за допомогою посередників. Проте це не означає, що посередник у процесі руху товару є невід'ємним атрибутом і може бути нав'язаний товаровиробнику ззовні. Доцільність вибору посередника диктується кон'юнктурою товарного ринку, особливостями внутрішнього і зовнішнього середовища фірми-виробника [22].

Торгові посередники – це юридичні особи (фірми, організації, установи), які сприяють обміну товарів і не залежать від виробників та споживачів. Їх основна функція (функціональна доцільність) - об'єднання продавців і покупців, пов'язування попиту та пропозиції, а додаткові функції включають в себе цілий ряд зовнішньоторговельних операцій, які роблять можливим виконання основних функцій:

- пошук іноземного контрагента;
- підготовка і укладання договору;
- кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем;
- здійснення транспортно-експедиторських операцій;
- страхування товарів при транспортуванні;
- виконання митних формальностей;

- проведення рекламних та інших заходів щодо просування товарів на зовнішні ринки;
- здійснення технічного обслуговування та інші послуги [18].

Більше половини всіх товарів, залучених у міжнародний товарообіг, реалізується при сприянні торгових посередників, їхніми послугами широко користуються в зовнішній торгівлі США, Англії, Нідерландів, Швеції, Японії.

Посередницькі операції регулюються нормами торгового і цивільного права. Цивільний кодекс України, наприклад, передбачає два види представництва (повноваження однієї особи робити певні юридичні дії замість іншої особи): курсив (статті 386-394 ЦК України), яке оформляється договором доручення, і курсив (статті 395-412 ЦК України), яка оформляється договором комісії, тобто відносини українських підприємств з українськими посередниками регулюються або таким чином, договорами – доручення, або договорами [26]. При звертанні до закордонного посередника українські підприємства керуються тим, що відповідні норми іноземного права (внаслідок прописаних умов контрактів чи чинних норм міжнародного приватного права) застосовуються і до їх експортно-імпортних операцій. Ці операції і можуть бути класифіковані як (рис.1.1.):

1 - операції з перепродажу (договір купівлі-продажу): посередник викуповує товар у виробника і підписує угоди від свого імені і за свій рахунок (купці, дистриб'ютори, дилери);

2 - комісійні операції (договір комісії, договір консигнації). Коли посередник не викуповує товар у виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника і за це отримує винагороду (до 10% від суми угоди). Це – комісіонери, консигнатори;

3 - агентські операції (агентські угоди). Мета угоди – одна сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані з продажом чи купівлею товарів, а також з пошуком замовників і виконавців для надання тих чи інших послуг на обумовленій території в погоджений термін за рахунок та від імені

виробника. Посередники при цьому називаються агенти-повірені та торговельні агенти;

4 - брокерські операції: посередник – спеціалізований професійний агент, що працює на одному сегменті і здійснює контракт між продавцем і покупцем і за цю послугу отримує винагороду до 2-3%. Підписувати угоду при цьому він не має права. Це – агенти-представники, брокер та маклер [18,19,20].

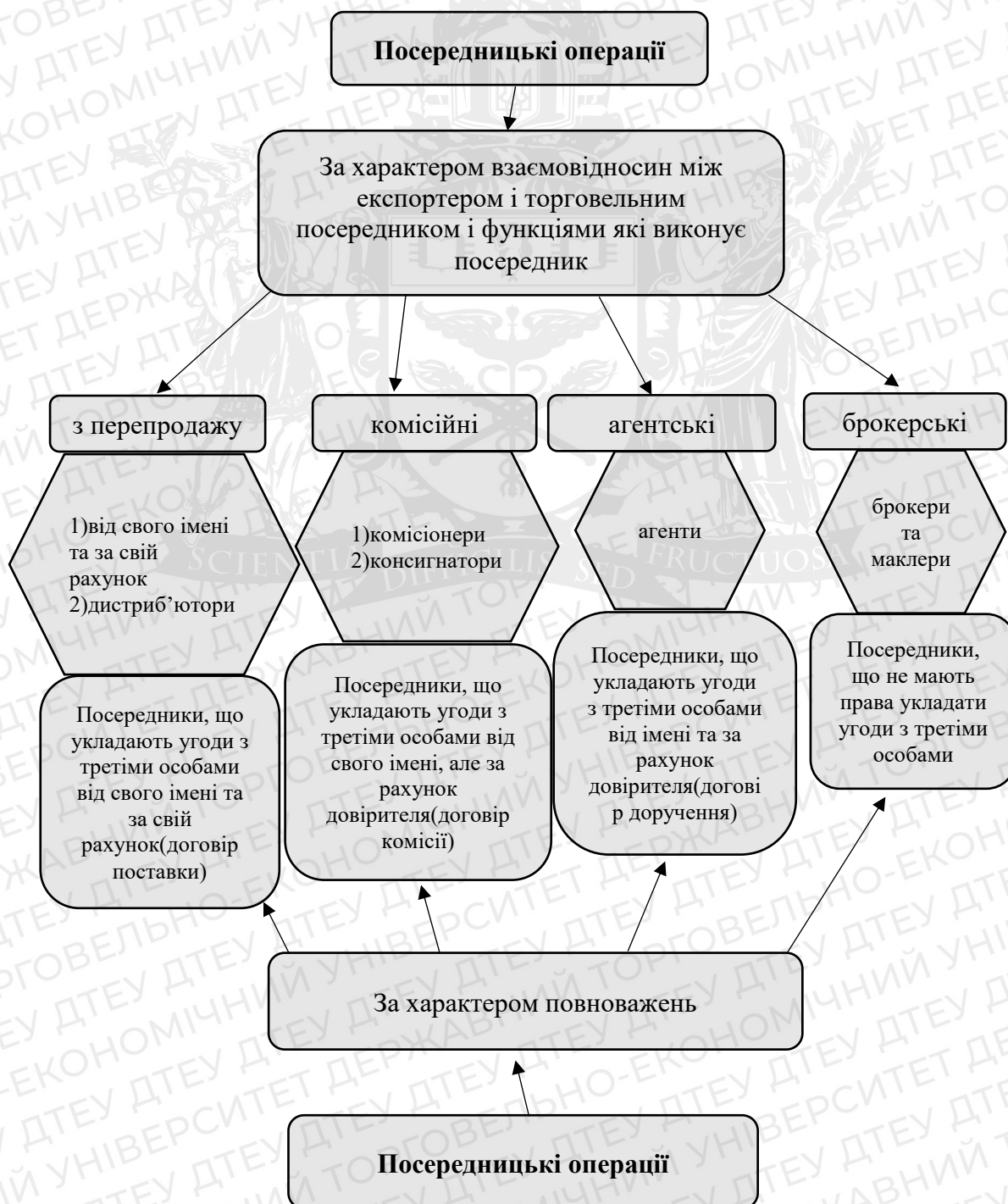


Рис.1.1.: Види міжнародних посередницьких операцій. Джерело:
складено автором на основі [18 с 22-24].

Суб'єкти міжнародного торговельного бізнесу, виходячи на світовий ринок з метою реалізації своєї продукції, обирають той чи інший метод організації зовнішньоторговельної діяльності. Під методом організації міжнародного торговельного бізнесу розуміються форма і порядок здійснення зовнішньоторговельної операції. У міжнародній практиці використовують два основних методи проведення міжнародних торговельних операцій: прямий метод торгівлі та метод торгівлі через посередників.

Усі методи організації зовнішньоторговельної діяльності об'єднуються у дві великі групи (рис. 1.2).



Рис. 1.2.: Методи міжнародної торгівлі.

Джерело: складено автором на основі [18 с 24-28].

Метод проведення торговельних операцій через посередників передбачає здійснення купівлі і продажу товарів через торговельно-посередницьку ланку на основі укладання договору з торговим посередником, що передбачає виконання останнім певних зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару продавця. Торгівля через посередників використовується, як правило, середніми та малими підприємствами, до яких належать різного типу товариства, які для здійснення зовнішньоторговельної діяльності створюють у своїй управлінській структурі вмонтований експортний відділ. Такий відділ складається з двох-трьох працівників, що займаються підготовкою зовнішньоекономічних контрактів, митною, кредитною та іншою необхідною документацією, а саме угоди купівлі-продажу товарів які здійснюються через торговельних посередників. Посередники - це особи і фірми, які сприяють здійсненню операцій купівлі-продажу, поставки, підяду на внутрішніх і зовнішніх ринках. Вони сприяють здійсненню операцій купівлі-продажу, поставки, підяду [10].

Будь-яка посередницька діяльність ведеться підприємцями з метою отримання прибутку. Незважаючи на те, що посередники стягують за свої послуги винагороду, їх залучення дає виробникам, продавцям і покупцям товарів і послуг незаперечні переваги:

- посередники, діючи в певному секторі ринку і спеціалізуючись на певному наборі товарів і послуг, швидше, ніж самі постачальники, можуть знайти фірми, зацікавлені у придбанні цієї продукції, забезпечивши тим самим прискорення оборотності виробничого і торгового капіталу;
- постійно перебуваючи в ринковому середовищі, вивчаючи динаміку попиту та пропозиції на товари та послуги, посередники можуть завчасно орієнтувати виробників, в якому напрямку їм розвивати виробництво продукції та послуг, тобто вести безперервний маркетинговий моніторинг ринку;

- посередники вкладають у сферу обігу власний капітал, тобто авансують виготовлювачів товарів і послуг, створюючи їм умови для збільшення прибутку за рахунок економії виробничого капіталу;
- посередники нерідко приймають на себе фінансові гарантії виконання платіжних та інших зобов'язань сторін, підвищуючи надійність товарного обміну: кооперації, орендно-лізингових операцій тощо;
- за бажанням продавців, покупців, що кооперуються, сторін, та інших учасників ринку посередники можуть сприяти в організації транспортування вантажів, їх розмитненні та страхуванні;
- посередники підвищують конкурентоспроможність товарів, скорочуючи терміни поставок товарів шляхом їх продажу з створених складів запасу продукції;
- посередники підвищують конкурентоспроможність товарів за технічним рівнем і якістю, здійснюючи передпродажну доробку товарів та їх технічне обслуговування в гарантійний та післягарантійний періоди;
- досить ефективна роль посередників у рекламі товарів, яку вони здійснюють з урахуванням національних та інших особливостей ринку;
- спеціалізуючись на роботі з певним набором товарів, посередники здатні за рахунок значних обсягів товарообігу знизити витрати обігу на одиницю продукції [11,27].

Разом з тим збут через торговельно-посередницькі фірми, має й певні недоліки, які в основному полягають на втраті експортером безпосередніх контактів зі споживачами на зарубіжних ринках і в значній залежності від сумлінності та підприємницької активності посередника. Через це до посередника в міжнародній торгівлі сформувалися канонічні вимоги, що і визначають його вибір. Серед них:

1. можливий партнер повинен мати адекватну матеріально-технічну базу - торговельні, представницькі, демонстраційні, складські приміщення та канали і засоби зв'язку;

2. потенційний посередник не повинен представляти на цій території іншу іноземну або національну фірму, яка виробляє аналогічний або конкуруючий товар;

3. посередницька фірма повинна мати стабільний фінансовий стан, бездоганну ділову репутацію, готовність до тривалого співробітництва та здійснення торговельно-посередницьких операцій;

4. посередник повинен мати можливість забезпечити необхідний рівень додаткового сервісу, особливо, коли йдеться про реалізацію машин, обладнання або іншої машинно-технічної продукції (рівень до та після продажного обслуговування - важливий критерій конкурентоспроможності як постачальника, так і представника-посередника) [5].

Виявляючи особливості посередницької діяльності в сучасних умовах необхідно звернути увагу на механізм її реалізації. Механізм визначає основні стійкі взаємозв'язки та інструменти, завдяки існуванню яких є можливим здійснення міжнародної торгівлі. Можна виділити механізми реалізації міжнародних торговельно-економічних відносин на мікрорівні, макрорівні та наднаціональному рівні. Але слід мати на увазі й наступне: еволюція світогосподарських механізмів у напрямі підвищення ролі параметрів гнучкості почала мати асиметричний характер: гнучкість стала забезпечуватися за рахунок передбачуваності та економічної безпеки.

1.2. Аналіз міжнародної посередницької діяльності ТОВ «ІНКΟΣ ЛАЙН»

«Інкос Лайн» - група підприємств з офісами та представництвами у Києві, Веймари, Велмінгтоні; міжнародна організація-імпортер та виробник обладнання для потреб підприємств України. Компанія ніколи не стоїть на місці і постійно адаптує асортимент до попиту Українського ринку. На рахунок більше ніж півтори тисячі успішно виконаних проектів абсолютно

різного ступеня складності [15]. На рисунку 1.3. наведені деякі цифри стосовно діяльності ТОВ «Інкос Лайн».



Рис.1.3.: Данні діяльності ТОВ «Інкос Лайн» станом на 01.01.2022 р.

Джерело: складено автором на основі [7,23].

З 2014 року показники компанії стабільно йдуть вгору. За цей час, тільки в державному секторі «Інкос Лайн» здобув більше ніж 1300 перемоги в тендерних закупівлях, підписав 1200 договорів на суму понад 330 млн грн [7].

Залежно від характеру взаємодії між експортером і торговим посередником та функцій, які виконує торговий посередник, розрізняють операції з перепродажу, комісійні, агентські та брокерські. ТОВ «Інкос Лайн» займається операціями з перепродажу, які здійснює від свого імені та за свій рахунок. Це означає, що торговий посередник самостійно виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем, і стає власником товару після його оплати.

Розрізняють два види операцій з перепродажу. До першого належать операції, в яких торговий посередник стосовно експортера виступає як покупець, що купує товари на основі договору купівлі-продажу. Тобто ТОВ

«Інкос Лайн» стає власником товарів і може реалізовувати їх на свій розсуд на будь-якому зарубіжному ринку і за будь-якою ціною. Відносини між експортером і такого роду посередником припиняються після виконання сторонами своїх обов'язків за договором купівлі-продажу.

Ознайомитись з діяльністю компанії можливо не лише на офіційному сайті, а й за допомогою авторитетних джерел моніторингу та аналізу інформації: YouControl, DoZorro, ProZorro, Opendatabot, Антикорупційний монітор, Clarity Project, RING/EDR та інших. Наприклад на рисунку 1.4. наведені цифри максимальних показників компанії, які можна детальніше побачити та проаналізувати на сайті <https://clarity-project.info/> або на сайті <https://prozorro.gov.ua/>.



Рис.1.4.: Максимальні показники компанії ТОВ «Інкос Лайн» за період з 2016 по 2021 роки.

Джерело: складено автором на основі [7,23].

«Інкос Лайн» постачає широкий асортимент продукції для замовників, таку як медичне обладнання, верстати, інструменти різної складності, дорожнє устаткування, засоби безпеки праці на дорогах, і це тільки невелика частина того, що вони пропонують, адже вони необмежені ні кордонами, ні сферами

діяльності. Медичне обладнання з Данії, обладнання для лабораторій та промислові фільтри газу з США, верстати для розрізання керну з Фінляндії, трансформатори з Італії, авіаційні шини з Китаю та інші. "Інкос Лайн" є офіційним представником та партнером ексклюзивних світових виробників, BK Medical, Cellex, Nissen, Core Laboratories, Parker та інші. Всіх партнерів пов'язує актуальна продукція, оптимальні ціни та відмінний сервіс. Детальніше можна ознайомитись з партнерами «Інкос Лайн» в Додатку А.1.2 [15].

Організація працює для державних та приватних підприємств і організацій України, співпрацює зі світовим ринком, як з налагодженим механізмом, здобуваючи досвід, відкриваючи нові бренди для українського покупця, борючись з бізнес-титанами, знаходячи найзручніші умови для своїх клієнтів. «Інкос Лайн» розвиває нові напрямки діяльності, аби своєчасно та на належному рівні задовольняти запити клієнтів, на бізнесі та на праці яких тримається вся економіка України. Детальніше з переліком клієнтів «Інкос Лайн» можна ознайомитись в Додатку Б.1.2 [15].

Компанія досліджує та аналізує світовий ринок і знаходить оптимальний варіант. Останніми роками на український ринок активно заходять світові бізнес-гіганти. «Інкос Лайн» за минулі два роки привели до України більше п'ятидесяти компаній [7].

По-перше, - сильна конкуренція - це потужний ринок. Приємно відкривати найкращих у своїй сфері виробників, знайомитись зі специфікою їхньої роботи та представляти їх продукцію в своїй країні. Таким чином, і клієнтам мають можливість надати найкращий варіант. Тому що сильна конкуренція - це завжди курс на розвиток.

По-друге, Україна стала цікава світовим партнерам. Високоякісні компанії та успішні бізнес- підприємства змушують нерухомих монополістів в умовах серйозної конкуренції покращити якість продукції, або зайти в тінь нових потужних гравців. В будь-якому випадку – замовник тільки виграє.

По-третє, виключають корупційні схеми. Оскільки світові компанії звикли "грати чисто" їх відлякує непідйомна корупційна складова в просуванні на український ринок. Зараз же для них з'явилися комфортні умови.

У своїй роботі «Інкос лайн» надає перевагу не брендам та їх популярності, а якості продукції, поглибленій спеціалізації в тій чи іншій площині та власному репутаційному досвіду.

Компанія допомагає позбутися тиску монополістів. Негативні моменти які можуть виникнути при співпраці з монополістами у тій чи іншій сфері наступні: цінова політика; дебіторська заборгованість по будь-якій із причин; якість поставленої продукції не відповідає очікуванням; ігнорування ваших потреб клієнта; порушення термінів поставки; систематичні порушення домовленостей; відсутність можливості конструктивного діалогу та інші. Враховуючи ці (і не тільки) проблеми, з якими стикається клієнт на різних етапах домовленостей «Інкос Лайн» вивели формулу, в котрій все може працювати по налагодженій схемі. Завжди можна знайти альтернативу, за допомогою якої клієнт зможе обрати найоптимальніший варіант згідно особистих вимог, потреб і вартості.

Організація працює з ексклюзивними брендами та розширює ринок. Досліджуючи світовий ринок і вивчаючи роботу різних світових компаній необхідно дати замовнику широкий вибір з безліччю варіантів, згідно з перевагами.

І якщо звичайний житель міста чекає у себе вдома відкриття першого "Старбакса", "Ікеа" та інших, щоб відчувати себе частиною цивілізованого світу, то бізнес не є винятком. Технології, автоматизація, якість продукції, яка регулюється вищими світовими інстанціями, швидкі та ефективні логістичні системи, широка сітка представництв в Європі – вже реальність. З «Інкос Лайн» працюють унікальні вузько спрямовані виробники, впливаючи на модернізацію промислових процесів в Україні.

З 2014 року «Інкос Лайн» задовольняє потреби замовника наступним чином:

детально знайомиться із запитом в індивідуальному порядку;
досліджує виробників, прицінюються, знаходять декілька варіантів;
спільно обирають необхідне;
знаходять рішення по доставці товару в найкоротші терміни.

Компанія працює з відомими марками, про які давно знає світ, але не знайомі в Україні: Vinnolit, Kelgray, BIRKAN, PECOFacet, Scan Systems Corporation, Trelleborg Coated Systems і багатьма іншими. Щороку налагоджують співпрацю з десятками промислових холдингів у США, Німеччині, Італії, Японії, Китаї та інших країнах [15].

«Інкос Лайн» знаходить рішення для будь-яких завдань. Як показала практика, США і Японія ближче, ніж ми думаємо, а Брекзит не заважає отримувати обладнання з Великобританії. Іноді доводиться розуміти по-корейськи, розбиратися в складних комплектуючих, освоювати нові технічні навички, знаходити і транспортувати вантаж з протилежної точки світу. У цьому полягає робота «Інкос Лайн». Партнери компанії складаються з різних сфер промисловості та інноваційних технологій, що включає всю географію планети. Організація встановлює контакт, як з іменитими промисловими корпораціями, так і з маленькими європейськими фірмами, якщо якість їх продукції відповідає нашим очікуванням. Або знаходять китайського виробника продукції, з якістю, яка розвінчує міфи і стереотипи, поширені у нас в країні.

Високу ділову репутацію ТОВ «Інкос Лайн» підтверджує не тільки багаторічною співпрацею з всесвітніми компаніями, але і якісною роботою, та вмінням знаходити вихід зі складних ситуацій. Постійне досліджування світового ринку, всебічна розвиненість та креативне мислення завжди допомагає вирішувати важкі задачі професійно та якісно.

У зв'язку з мировою ситуацією відносно коронавірусів діяльність ТОВ «Інкос Лайн» за останні два роки направлена на медичну сферу, а іменна на імпортування медичного обладнання, спрямованого на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби. За даними компанії

починаючи з 2016 року і по теперішній час 44% від усієї продукції завезеної та реалізований ТОВ «Інкос Лайн» на території України приходить на долю медичного обладнання (рис. 1.5).

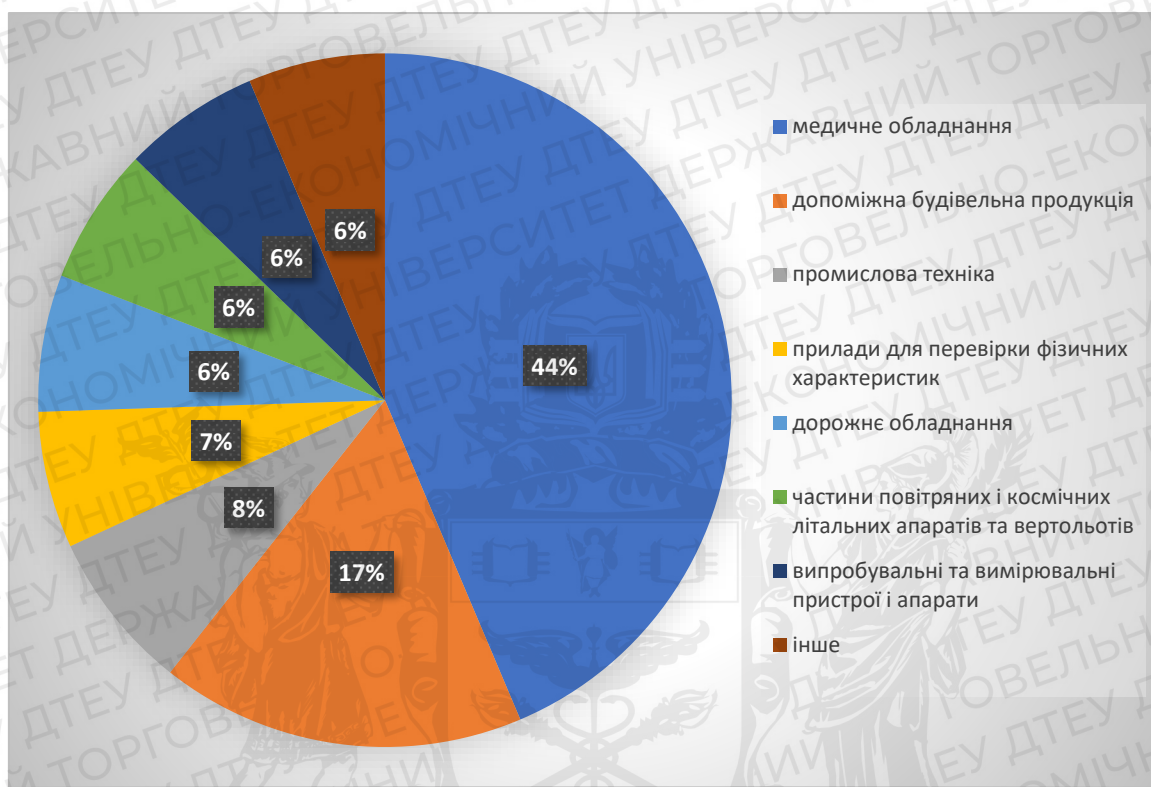


Рис. 1.5.: Товарна структура імпорту ТОВ «Інкос Лайн» за 2019-2021 роки.

Джерело: складено автором за даними підприємства.

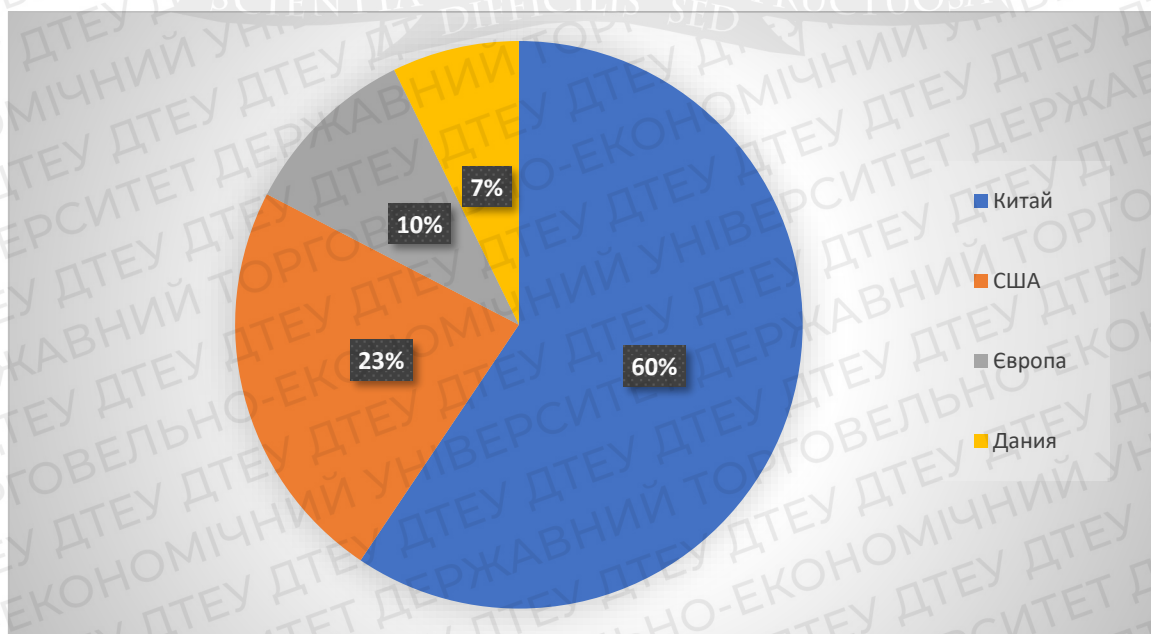


Рис. 1.6.: Структура імпорту ТОВ «Інкос Лайн» по країнам за 2019-2021 роки. *Джерело: складено автором за даними підприємства.*

Сюди також в зв'язку з світовою ситуацією з коронавірусної хворобою відносяться обладнання для лікарень, лабораторії, витратні матеріали, тест-системи, засоби індивідуального захисту та різноманітні медичні товари з Данії, США, Європи, Китаю.

Висновки до розділу 1

Сьогодні посередницькі функції значно розширилися, що пов'язано зі зростанням ролі торговельно-посередницької ланки в міжнародній торгівлі. Крім того, вибір торговельно-посередницької фірми залежить від виду виконуваних операцій. Розширилося і надання різноманітних видів послуг, серед яких слід виокремити: операції з організації збуту – пошук контрагентів, підписання угод від імені продавця, надання гарантій сплати товару покупцями, проведення рекламних кампаній та дослідження ринків; транспортно-експедиторські операції, операції з транспортування і страхування вантажів; фінансування торговельних операцій; надання технічних послуг, здійснення після продажу технічного обслуговування; збір, обробка та надання інформації про стан і тенденції розвитку регіональних товарних ринків.

Посередники здійснюють операції на ринках засобів виробництва, сировини, нерухомості, товарів, послуг, цінних паперів, інтелектуальної власності. Згідно з цим і види операцій відповідають об'єктам посередницької діяльності та типу ринку і його особливостям.

ТОВ «Інкос Лайн» міжнародна організація-імпортер та виробник для потреб промислових підприємств України: засоби захисту від COVID-19, медичне обладнання, інструменти різної складності, дорожнє устаткування, верстати та багато іншого.

Згідно з розділом 1 можу зробити висновки що залучення торговельного посередника, наприклад такого як ТОВ «Інкос Лайн», в послугах якого в основному, заінтересована фірма-експортер, дає змогу:

- запобігти інвестуванню значних коштів в організацію збутової мережі на території країни-експортера або за кордоном, оскільки торговельно-посередницькі фірми мають власну матеріально-технічну базу (складські приміщення, демонстраційні зали, ремонтні майстерні, а іноді і свої роздрібні магазини);
- збільшити прибуток за рахунок продажу товару на іноземному ринку безпосередньо в моменти поліпшення кон'юнктури за вищими цінами; можливо в результаті того, що посередники, перебуваючи поряд з кінцевими споживачами, чутливо реагують на будь-які зміни попиту;
- звільнити експортера від багатьох операцій, пов'язаних з реалізацією товару (доставка до країни-імпортера, сортування та пакування, підбір за асортиментом, пристосування до вимог місцевого ринку, реклама тощо);
- скористатися капіталом торговельно-посередницьких фірм для фінансування угод як на основі коротко термінового, так і середньо термінового кредитування;
- проникнути на регіональні ринки деяких товарів, що майже монополізовані торговими посередниками і є недосяжними для встановлення прямих контактів зі споживачами.

РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ІНКОС ЛАЙН»

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ІНКОС ЛАЙН»

Світовий досвід свідчить про те, що ефективність функціонування економіки будь-якої країни здебільшого залежить від оптимального поєднання в ній малого, середнього та великого бізнесу. Останнім часом у світі спостерігається тенденція лідерства в структурах економічних систем різних країн малих та середніх підприємств, розвиток яких в сучасних умовах є одним із важливих факторів вирішення соціально-економічних проблем у державах взагалі та в окремих їх регіонах зокрема [9,11].

Ведення міжнародного бізнесу має значні відмінності в порівнянні з веденням бізнесу в рамках країни. Велике значення для успішної діяльності фірми набувають речі, про які національним компаніям не доводиться навіть думати. У зв'язку з цим стає очевидним необхідність ретельного вивчення особливостей ведення і управління міжнародним бізнесом. Міжнародний бізнес включає будь-які господарські операції, що здійснюються двома і більше країнами. Такі ділові взаємовідносини можуть виникати на рівні як приватних, так і державних організацій. У випадку участі приватних компаній у міжнародному бізнесі господарські операції, як правило, проводяться з метою одержання прибутку.

Сьогодні в провідних країнах світу малий та середній бізнес як сектор економіки є домінуючим за чисельністю й обсягами виробництва. Як свідчить практика таких країн, саме малі та середні підприємства є найдинамічнішими підприємствами, на розвиток яких впливає якість бізнес-середовища. Зовнішнє середовище міжнародної економіки – це система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, та

система факторів, що формують мікро та макро мотивацію поведінки суб'єктів світогосподарської взаємодії та визначають ефективність їх участі у міжнародному поділі праці. Зовнішнє середовище міжнародного бізнесу має певну структуру. За характером воно поділяється на: умови й фактори прямої (безпосередньої) дії та умови й фактори непрямої (опосередкованої) дії [24].

Комерційний успіх торговельно-посередницької фірми на світовому ринку значною мірою залежить від взаємовідносин з принципалом-виробником товару. Положення посередника на ринку має певне протиріччя: з одного боку, він як повноправний представник принципала залежить від нього, з іншого боку він повинен мати достатній рівень самостійності, тобто діяти автономно стосовно експортера, реалізуючи власну ринкову стратегію, спрямовану на забезпечення стабільності діяльності. Залучення торговельного посередника, в послугах якого, як правило, заінтересована фірма-експортер, дає змогу:

збільшити прибуток за рахунок продажу товару на іноземному ринку безпосередньо в моменти поліпшення кон'юнктури за вищими цінами; можливо в результаті того, що посередники, перебуваючи поряд з кінцевими споживачами, чутливо реагують на будь-які зміни попиту;

запобігти інвестуванню значних коштів в організацію збутової мережі на території країни-експортера або за кордоном, оскільки торговельно-посередницькі фірми мають власну матеріально-технічну базу (складські приміщення, демонстраційні зали, ремонтні майстерні, а іноді і свої роздрібні магазини);

проникнути на регіональні ринки деяких товарів, що майже монополізовані торговими посередниками і є недосяжними для встановлення прямих контактів зі споживачами;

звільнити експортера від багатьох операцій, пов'язаних з реалізацією товару (доставка до країни-імпортера, сортування та пакування, підбір за асортиментом, пристосування до вимог місцевого ринку, реклама тощо);

скористатися капіталом торговельно-посередницьких фірм для фінансування угод як на основі короткотермінового, так і середньо термінового кредитування [14,20].

Таблиця 2.1.

Кількість контрактів/сума контрактів в грн. по рокам ТОВ «Інкос Лайн»

Рік/ Місяць	2016	2017	2018	2019	2020	2021
січень	-	2/191 992	1/25 200	3/3 269 400	1/383 136	15/657 300
лютий	-	1/82 651	1/25 240	2/993 016	1/157 060	24/3 398 120
березень	-	2/33 802	9/3 422 572	2/3 036 147	17/10 286 656	52/9 705 197
квітень	-	3/373 900	7/3 538 417	7/1 578 816	135/7 582 518	53/16 372 731
травень	-	2/909 060	7/5 136 554	12/4 251 841	90/10 509 874	21/17 039 575
червень	-	5/256 810	5/2 853 174	8/13 127 290	119/10 205 214	26/13 368 248
липень	-	2/1 871 325	5/3 590 915	5/12 868 230	78/6 352 637	18/6 838 788
серпень	1/16 500	3/2 620 686	4/3 509 618	5/6 303 805	108/22 816 178	19/7 396 080
вересень	-	2/313 355	6/2 674 269	4/4 004 019	70/2 681 528	30/13 814 285
жовтень	-	3/674 880	13/12 205 311	5/8 130 630	71/4 782 247	39/12 980 543
листопад	4/589 837	3/284 833	4/7 373 455	5/2 738 500	116/36 738 028	55/36 870 026
грудень	9/1 222 856	13/2 586 399	14/34 931 618	2/3 705 060	120/29 258 528	52/13 955 351

Джерело: складено автором за даними підприємства.

Вище наведена таблиця 2.1. стосовно кількості та суми контрактів заключених між ТОВ «Інкос Лайн» й партнерами починаючи з 2016 року, в якій можна побачити що показники компанії мають тенденцію стабільного

зросту, що свідчить про її успішність та ділову активність в міжнародному бізнесі.

Чому виробники покладають частину роботи по збуту товарів на плечі посередників? Адже в результаті таких дій виробник не в змозі повністю контролювати, кому і яким чином продається його продукція. Послугами посередників користуються тому, що вони вміють найкращим чином запропонувати товари цільовому ринку. Використовуючи свої зв'язки, навички, переваги спеціалізації і високу якість роботи, посередники вчасності можуть принести виробнику більше користі, якби він здійснював збут своєї продукції самостійно. В додатку В2.2. є перелік товарів які зарубіжні виробники змогли реалізувати на території України з 2016 року за допомогою посередника в міжнародному бізнесі ТОВ «Інкос Лайн». Таким чином можна сказати, що прилучення посередника дає змогу збільшити об'єм продажу продукції, а також за рахунок цього збільшити обсяги виробництва [7].

Середовище, у якому функціонує фірма, що здійснює міжнародні операції, відчуває великий вплив із боку цієї фірми і сама справляє на неї величезний вплив. Міжнародний бізнес об'єднує організації, що діють практично в будь-якому ціннісному й інституціональному середовищі. У зв'язку з цим комплексний аналіз і оцінка середовища розвитку міжнародного бізнесу фірми є найважливішим моментом підготовки всіх стратегічних і багатьох тактичних рішень ТОВ «Інкос Лайн». В Україні існують значні особливості здійснення міжнародного бізнесу. Середовище діяльності українських підприємств є не дуже сприятливим [11].

Для формування сприятливого політико-правового середовища в Україні необхідно:

1. Перебороти відірваність від міжнародних економічних структур. Перші кроки зроблені - Україна - член МВФ, МБРР, міжнародних фінансових корпорацій, міжнародних асоціацій розвитку, а також - член СНД, ЧЕС (чорноморське економічне співробітництво).

2. Розвивати внутрішні ринкові структури й інститути для забезпечення ефективності міжнародної діяльності. Для цього сформовані і діють інститути, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність: міністерства, банки, Державний митний комітет, НДІ міжнародного профілю, міжвідомча комісія з зовнішньої торгівлі, антимонопольний комітет та інших організацій.

3. Удосконалювати законодавчо-правову базу для здійснення міжнародної діяльності.

Основним стримуючим чинником розвитку міжнародного бізнесу є незавершеність ринкових перетворень. Необхідно: значно підвищити роль іноземного капіталу, зміцнити національну валюту та подолати платіжну кризу, враховувати розвиток окремих сфер національної економіки [3].

Аналіз середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Інкос Лайн» проведено у розрізі тих країн, з яких компанія імпортує продукцію: Китай, а також потенційних партнерів – Туреччина, Польща. Підґрунтям для вибору країни контрагента є результати аналізу її позицій у поширених рейтингових системах:

- індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) [29];
- індекс економічної свободи (IEF) [30];
- індекс легкості ведення бізнесу (DB) [28].

Ранжування країн Польщі, Туреччини та Китаю проведено за агрегованим показником, що дозволяє оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу.

Структура агрегованого показника та оцінки стану бізнес-середовища країн за вибором представлена в таблиці 2.2.

З метою вибору перспективної країни контрагента необхідно здійснити ранжування даних країн за агрегованим показником, що дозволяє оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими його складовими [8, с 70–78]. Беручи до уваги методику оцінки, проведемо розрахунок агрегованого показника стану бізнес-середовища по кожній країні.

Таблиця 2.2

**Розрахунок агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища
країни**

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Польща	Туреччина	Китай
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність 2. розмір ринку 3. монетарна свобода	100,0 74,1 80,8	61,3 79,0 65,4	98,8 100 69,8
Середнє значення S1		84,97	68,57	89,53
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. внутрішня конкуренція 2. торговельна відкритість 3. фіскальна свобода 4. проходження митних кордонів	56,8 59,5 94,6 100	53,5 54,7 75,8 91,6	57,5 57,6 54,8 86,5
Середнє значення S2		77,73	68,9	64,1
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики 2. прозорість 3. судова незалежність 4. право власності	51,5 60,0 27,7 63,3	57,1 41,0 33,2 61,5	66,2 39,0 58,2 62,2
Середнє значення S3		50,63	48,20	56,4
S4 Підприємницьке середовище	1. комерціалізація 2. свобода бізнесу 3. реєстрація підприємства 4. реєстрація власності 5. оподаткування 6. забезпечення виконання контрактів	65,1 61,6 82,9 63,9 76,4 64,4	62,4 68,5 88,8 81,6 86,6 71,4	68,7 80,2 94,1 81,0 70,1 80,9
Середнє значення S4		69,05	76,55	79,17
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. фінансування малого та середнього підприємництва 2. стабільність фінансової системи 3. отримання кредитів 4. захист інвесторів (міноритарних) 5. свобода інвестицій	48,5 91,2 75,0 66,0 80,0	49,6 88,4 75,0 76,0 70,0	57,2 84,6 60,0 72,0 20,0
Середнє значення S5		72,14	71,8	58,76
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури 2. якість електропостачання 3. кількість інтернет – користувачів 4. культура підприємництва 5. витрати на НДДКР	67,8 98,3 77,5 46,4 32,2	64,9 90,9 71,0 50,2 29,4	68,9 99,0 93,0 57,0 70,3
Середнє значення S6		64,44	61,28	77,64
S7 Ринок праці	1. захист прав робітників 2. кооперація на ринку праці 3. свобода праці (трудових відносин)	74,0 55,1 66,1	61,0 47,3 48,8	64,0 59,6 64,9
Середнє значення S7		65,07	52,37	62,83
Агрегований показник		69,14	63,95	69,78

Джерело: розраховано автором за [31,32,33]

Польща

$$S1 = (100 + 74,1 + 80,8) / 3 = 84,97$$

$$S2 = (56,8 + 59,5 + 94,6 + 100) / 4 = 77,73$$

$$S3 = (51,5 + 60 + 27,7 + 63,3) / 4 = 50,63$$

$$S4 = (65,1 + 61,6 + 82,9 + 63,9 + 76,4 + 64,4) / 6 = 69,05$$

$$S5 = (48,5 + 91,2 + 75 + 66 + 80) / 5 = 72,14$$

$$S6 = (67,8 + 98,3 + 77,5 + 46,4 + 32,2) / 5 = 64,44$$

$$7 = (74 + 55,1 + 66,1) / 3 = 65,07$$

$$I_{\text{Польща}} = (84,97 + 77,73 + 50,63 + 69,05 + 72,14 + 64,44 + 65,07) / 7 = 69,14$$

Китай

$$S1 = (98,8 + 100 + 69,8) / 3 = 89,53$$

$$S2 = (57,5 + 57,6 + 54,8 + 86,5) / 4 = 64,1$$

$$S3 = (66,2 + 39,0 + 58,2 + 62,2) / 4 = 56,4$$

$$S4 = (68,7 + 80,2 + 94,1 + 81,0 + 70,1 + 80,9) / 6 = 79,17$$

$$S5 = (57,2 + 84,6 + 60,0 + 72,0 + 20,0) / 5 = 58,76$$

$$S6 = (68,9 + 00,0 + 93,0 + 57,0 + 70,3) / 5 = 77,64$$

$$S7 = (64,0 + 59,6 + 64,9) / 3 = 62,83$$

$$I_{\text{Китай}} = (89,53 + 64,1 + 56,4 + 79,17 + 58,76 + 77,64 + 62,83) / 7 = 69,78$$

Аналогічні розрахунки проведено за Туреччиною та отримано такі результати:

$$I_{\text{Туреччина}} = 63,95$$

Таким чином, рейтинг країн для вибору країни контрагента виглядатиме наступним чином.

1 місце – Китай.

2 місце – Польща.

3 місце – Туреччина.

Отже, результати обчислень агрегованих показників для реальних та потенційних партнерів ТОВ «Інкос Лайн» визначили, що найвигідніше бізнес-середовище належить Китаю (69,78), далі розташовується Польща (69,14), а

найменший результат серед країн вибору контрагента продемонструвала Туреччина (63,95).

Вибір країни контрагента також залежить від аналізу інформації та статистичних даних щодо сучасних тенденцій зовнішньоторговельних відносин України з наведеними країнами та галузевих факторів.

2.2. Пріоритети розвитку посередницької діяльності ТОВ «ІНКΟΣ ЛАЙН»

Найбільш складною і нерозв'язаною проблемою розвитку торговельного посередництва являється слабка правова база. Потрібно відмітити, що правова база регулювання посередницької діяльності, як і всього економічного обороту, складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення, а частіше за все розробки самих посередників. Зрозуміло, що таку базу неможливо вважати прийнятною.

Необхідні прямі закони, систематизовані норми права. Мова йде перш за все про прийняття Закону України «Про посередництво в торгівлі». Такий закон буде сприяти ефективному регулюванню всієї сукупності відносин, які виникають у сфері посередницької діяльності. Разом з тим, в будь-якому варіанті такий закон не в змозі охопити і тим більше регулювати багатоманітність аспектів торговельно-посередницької діяльності. Як не парадоксально звучить, але сьогодні, по суті, відсутні норми регулювання таких специфічних договорів, як договір про надання права продажу товарів (не говорячи вже про кваліфікацію діяльності дистриб'юторів, дилерів), договір консигнації, агентський договір, біржовий контракт, договір лізингу, договір аукціонного продажу та інше. Між тим на практиці операції в рамках таких договорів здійснюється досить широко. Друга важлива причина, яка стримує розвиток торговельно-посередницької діяльності, носить

організаційний характер. Сутність проблеми закладається в тому, що в Україні організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику. Аналіз показує, що структура посередницьких фірм спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор. У них урізана функціональна структура. В той же час вона універсальна. Пояснюється це двома причинами: по-перше, - прагнення до економії коштів на функціонування посередницької фірми ; по-друге, - загальною тенденцією до універсалізації діяльності посередників [21,22].

Виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм і структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем, з урахуванням міжнародного досвіду і особливостей національної економіки. Гостро стоїть питання про територіальну організацію посередників, їх спеціалізацію. Справа в тому, що дуже важливими принципами функціонування більшості посередників являється розподіл територій. Це означає, що посередник територіально обмежений в своїй діяльності. Реалізація цього принципу потребує регулювання територіальної організації посередників, їх розмежування, спеціалізації, перегляду антимонопольного законодавства.

Говорячи про організацію торговельного посередництва, не можливо не торкнутися проблеми кадрів. Торгові посередники здійснюють крупномасштабні внутрішні і зовнішні операції, складні в комерційному, фінансовому і правовому плані. Але в силу відомих причин їх професійна кваліфікація низька. До того ж в учбових закладах України кадри для торговельно-посередницької діяльності не готуються. В зв'язку з цим доцільно ввести спеціальність «Торговельно-посередницька діяльність» в коледжах, торговельно-економічних вузах країни [1,4].

Механізм торговельно-посередницької діяльності в Україні тільки формується. У ньому тільки визначаються фінансово-економічні ричаги: ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки. Але ці ричаги досить слабо адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Це відноситься перш за все до цін, скидок на об'єкти угод, ставок, платежів, деяких податків. При цьому не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами [25].

ТОВ «Інкос Лайн» одночасно є:

- конкурентоспроможною фірмою, здатною утримувати і розширювати сегменти ринку, а також освоювати нові види послуг і виробництва для розширення їх;
- соціально-економічною організацією, діючою на користь суспільства, що забезпечує своїх працівників коштами для відтворення і задоволення власних потреб і інтересів;
- виробником продукції, послуг і виконавцем робіт, що поставляються на ринки збуту з метою отримання прибутку, тісно пов'язаними з контрагентами зовнішнього середовища, які забезпечують поточну і перспективну поставку ресурсів для розширення підприємства в умовах існуючого господарського устрою [15].

Зрозуміло, що для пошуку шляхів виведення вітчизняного підприємства на новий рівень діяльності і результативності, жодна з цих категорій не може бути проігнорованою. Всі вони повинні паралельно вдосконалюватись, щоб забезпечити відповідність виробництва вимогам часу, потребам клієнтів й споживачів. За рахунок постійного оновлення цих основоположних складових має забезпечуватись висока віддача підприємства в цілому.

Таке сучасне підприємство як ТОВ «Інкос Лайн» для успішного розвитку повинно відносно клієнтів, контрагентів й власних працівників керуватись етичними цінностями. Вони обов'язкові у рішеннях, відносинах і діях всіх напрямків. Відносно інших організацій їх можна трактувати як виконання обов'язків, довіру, повагу до незалежності споживачів, чесну поведінку з

партнерами, а відносно трудової спільноти - як розкриття особистості, увагу до потреб, відсутність дискримінації, гарантії прав і, нарешті, відносно самого себе, як забезпечення еволюційного розвитку в умовах жорсткої конкуренції на ринках фінансів, кадрів, ресурсів, інновацій та інвестицій.

Управлінські функції на підприємстві виконує його керівництво, спеціалісти, технологи, менеджери, фінансисти, маркетингологи, економісти. Вони узгоджують відносини з зовнішнім середовищем - владними і ринковими структурами, забезпечують прибуток і дохід в максимально можливому розмірі та мінімізацію витрат на виробництво в цілому, організовують модернізацію техніко-економічних засобів, взаємодію всіх спеціалістів, персоналу і складових підприємства. Одними з визначальних задач, котрі має вирішувати керівництво ТОВ «Інкос Лайн», є адаптація діяльності компанії до змінюваних умов зовнішнього середовища, підтримка його на задовільному рівні і розвиток підприємництва [4,16].

У зв'язку з тим, що основними функціями управління є комплексом процедур, застосованих для удосконалення процесів створення вартості і забезпечення еволюційного розвитку фірми, ділиться на взаємопов'язані процеси: стратегічного і оперативного планування, тактичного регулювання, чистого управління, яке в свою чергу включає моніторинг стану і проблем, маркетинг зовнішнього середовища і ринків, менеджмент підготовки і виробництва, облік, контроль, забезпечення фінансування й отримання прибутку та підготовку і перепідготовку кадрів, то об'єктом аналізу стають також політичне і правове оточення, курс уряду, держави і місцеві закони, митні збори, законодавство про працю, можливість появи нових конкурентів, контингент майбутніх покупців тощо. Результати аналізу зовнішнього середовища прояснюють сприятливість чи несприятливість, сильні й слабкі сторони підприємства. На цій основі визначається достатність власного капіталу, потенціалу виробництва, досяжність перспективи [3,4].

Для визначення альтернативної стратегії розвитку підприємства треба з'ясувати виробничий потенціал, привабливість продукції, проблеми збуту,

витрати, фінанси, кадровий потенціал, тобто фактори, які визначатимуть успіх підприємства в майбутньому. Ці положення є принципово важливими, бо на сучасних підприємствах розробку проектів розпочинають з визначення стратегії, під яку створюється відповідна структура, а вже потім здійснюються бізнес-процеси, застосовуються виробничі, фінансово-економічні механізми.

Висновки до розділу 2

Сучасне становлення та розвиток торговельно-посередницької діяльності в Україні переживає ряд серйозних проблем:

1. Сучасна правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності в Україні складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення. Однак в Україні замість комерційного кодексу діє Господарський кодекс, який не є суто комерційним кодексом, оскільки містить в собі норми адміністративного права.

2. Існуючі організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну практику.

3. Структура посередницьких фірм спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, та консигнаційних фірм, брокерських контор.

4. У процесі формування знаходиться фінансово-економічний механізм функціонування торговельних посередників, визначаються фінансово-економічні важелі (ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки), які ще не достатньо адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.

5. Низька професійна кваліфікація кадрів, що здійснюють

посередницьку діяльність по реалізації крупномасштабних зовнішніх операцій, які складні в комерційному, фінансовому і правовому плані.

Для вирішення цих проблем вимагає необхідність розробки оптимальних організаційних форм та структур у сфері торговельного посередництва, з урахуванням міжнародного досвіду та особливостей національної економіки.

Згідно з розділом 2 можу зробити висновки про те, що підприємства в умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача. Їм приходится вибирати: продавати товар самим чи скористатися послугами посередників. Як показав досвід таких розвинутих країн, як США, Великобританії, Японії, Німеччини, Швеції, більшість виробників вважає, що використання посередників приносить їм певну користь. У багатьох виробників не вистачає фінансових ресурсів для здійснення прямого продажу. Але навіть якщо товаровиробник і може дозволити собі створити власні канали розподілу, в багатьох випадках він заробляє більше, якщо збільшить капіталовкладення у свій основний бізнес.

Використання в веденні міжнародного бізнесу таких посередників як ТОВ «Інкос Лайн» пояснюється в основному їх неперевершеною ефективністю в забезпеченні широкої доступності товару і доведення його до цільових ринків. Завдяки своїм контактам, досвіду, спеціалізації і розмаху діяльності посередники пропонують фірмі більше того, що вона сама може зробити наодинці. ТОВ «Інкос Лайн» досліджує світовий ринок, мобілізує свої зусилля та завжди знаходить рішення в непростих ситуаціях.

Отже, в числі фірм, підприємств і організацій - учасників риночного товарного обороту, особливе місце відводиться торговельно-посередницькій галузі, яка являється важливим провідником товарної, фінансової і інвестиційної політики.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Підсумовуючи вищезазначене, можна узагальнити наступні висновки.

В умовах стабілізованої цивілізованої економіки діє ринковий закон, який полягає в тому, що продавці і покупці товарів і послуг вдаються до допомоги посередників тільки в тому випадку, якщо сума виплачуваного посередникам винагороди нижче, ніж можливі витрати продавців і покупців, якби вони самі займалися збутом або придбанням необхідних їм товарів і послуг – це можна вважати доцільністю використання посередників в міжнародному бізнесі.

У багатьох економічно розвинених країнах в торгівлі стратегічно важливими і соціально значущими товарами держава або встановлює граничні надбавки до цін виробництва та імпорту, або регулює граничні ціни, виключаючи тим самим існування зайвих посередницьких ланок.

Враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку ТНК у економіці України, потрібно зазначити, що торгове посередництво стане позитивним моментом для українського економічного простору, оскільки це приведе до таких позитивних зрушень як:

- зміцнення ресурсної і виробничої бази країни;
- розширення експортних можливостей країни;
- прискорення реструктуризації економіки;
- поширення передових технологій;
- посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції в Україні.

В свою чергу, перетворення вітчизняних компаній у міжнародні повинне стати метою політики держави, що прагне до посилення свого впливу в міжнародному масштабі. Доцільно стимулювати українських виробників пільговими кредитами, змістити акценти з торгівельних і фінансових установ на сферу матеріального виробництва. Між тим, посередницька діяльність не може залишатись осторонь. Вона є потужною ланкою зростання ефективності

національної економіки, просування її результатів за межі країни. Отже, державні органи не повинні стояти осторонь цього процесу. Політика державної підтримки може бути здійснена завдяки запровадженню державної програми «Стимулювання зовнішньої економічної діяльності українських підприємств». Основною метою цієї програми має стати заохочення провідних компаній кожної з галузей економіки до здійснення зовнішньої економічної діяльності. Програма має бути спрямована на підприємства-лідерів своєї галузі, які виробляють високоякісну продукцію, що користується високим попитом в різних країнах світу, чи галузеві об'єднання підприємств.

Рационально організована торговельно-посередницька діяльність ТОВ «Інкос Лайн» сприяє оптимізації виробничої і комерційної діяльності, розширенню її масштабів, підвищенню ефективності на основі комплексних ринкових досліджень, вивчення факторів ризику по всій їхній сукупності, достовірного прогнозування майбутнього з достатньо чіткими орієнтирами бажаного комерційного успіху. Тим самим, вказана галузь створює необхідну комерційну інформацію для надання відповідних послуг всім учасникам ринкового обороту, які потребують управління власними ринковими сегментами по всьому ланцюгу відтворювального процесу.

Але встановлення торговельно-посередницької діяльності в Україні пов'язане з багатьма складними проблемами правового, організаційного, фінансово-економічного характеру. Їх вирішення дозволить сформувати широку сітку посередницьких структур, що особливо важливо в умовах лібералізації міжнародної торгівлі і активізації вітчизняного товарного виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Комерційна діяльність / В. В. Апопій. – Київ: Знання, 2008. – 558 с.
2. Біловодська О. А., Сигида Л. О. Маркетинг торгово-посередницьких послуг та комерційна діяльність: конспект лекцій. – Суми: Сумський державний університет, 2017. – 202 с.
URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/50950/1/Bilovodska_marketynh.pdf
3. Голубева Т. С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т. С. Голубева, І. В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59). – С. 66–71. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/22140/1/Kolos-2006-1.pdf>
4. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління: навчальний посібник. К: Центр учбової літератури, 2009. 440 с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1233_45082245.pdf
5. Дунська А.Р. (2012.) «Торгові посередники в зовнішньоекономічній діяльності: проблеми визначення та класифікації», Економічний вісник: зб. наук. праць Нац. техн. ун-т України "КПІ"– Вип. 9. – С. 89-95.
6. Загородній А.Г. Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С (2014) “ Фінансовий словник”, Вид. 4-те (випр. та доп.). –Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. –384с.
7. Інформація про ТОВ «Інкос Лайн» з відкритих державних джерел відповідно до Закону України «Про доступ до публічної інформації». URL: <https://clarity-project.info/tenderer/39459829>
8. Калюжна Н. Г., Лежепькова В. Г. Рейтингові системи оцінювання бізнес-середовища приймаючої країни // Бізнес Інформ, 2020. – №5. – С. 70–78.
URL: http://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_5_0_70_78
9. Криковцева Н. О. Комерційна діяльність / Н. О. Криковцева, О. Б. Казакова, Л. Г. Саркісян, Л. Л. Авдєєнко [та ін.]. – Київ: Центр навчальної

літератури, 2007. – 296 с. URL:https://www.studmed.ru/view/krikovceva-no-kazakova-ob-sarksyan-lg-avdyeyenko-ll-dyachenko-ga-kurska-ls-saharova-on-komercyna-dyalnst_e1aab8c.html

10. Крисько Ж. Сутність та види комерційної діяльності підприємства / Ж. Крисько // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Вип. 18. – С. 75–83.
URL:<http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/23869/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F.pdf>
11. Кузняк Б. Я., Валявський С. М., Різник А. В. Формування ефективних взаємовідносин з постачальниками у закупівельній діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9719>
12. Мазаракі А.А. Комерческа логистика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / ред. А.А.Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2013. 408с.
13. Манжула Андрій Анатолійович, Володимир Ігорович Куріпко.
«Особливості укладення договорів у сфері господарсько-торговельної діяльності». Наукові записки. Серія: право 10 (2021): 30-33. URL:
<http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/efektyvna-ekonomika/article/view/1502>
14. Нікітенко К. С. Підприємницька діяльність: аспекти, тенденції і перспективи розвитку в умовах пандемії. *Ефективна економіка*. 2021. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9753>
15. Офіціальний сайт компанії ТОВ «Інкос Лайн»
URL:<https://main.inklgroup.com/>
16. Пазинич В.І., Шулешко А.В. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 408 с.
17. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І. Глобальна економіка: парадигми та парадокси розвитку: монографія. Київ: Університет економіки і права «КРОК», 2017. 314 с.
URL:https://library.krok.edu.ua/media/library/category/monografiji/rokocha_0003.pdf

18. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І., Філатов С.А.; під загальною ред. В.В. Рокочої. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: Навчальний посібник. – КІЇВ: ВНЗ університет економіки та права «КРОК», 2020. – 150 с.
URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/navchalni-posibniki/rokocha_0008.pdf
19. Рокоча В., Одягайло Б., Терехов В. Міжнародний бізнес та стратегічні зміни: навчальний посібник. Київ: Університет «КРОК», 2019. 215 с.
URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/navchalni-posibniki/rokocha_0005.pdf
20. Рокоча В.В. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / наук. ред. В.В. Рокоча. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2018. 698 с.
URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/pidruchniki/rokocha_0004.pdf
21. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І. Геоелектроніка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навчальний посібник. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2017. 352 с.
URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/navchalni-posibniki/rokocha_0001.pdf
22. Рєзнікова В.В. (2009) «Електроніка сутність посередництва», Вісник Хмельницького національного університету. Електронічні науки. Том 3, – С. 228–234.
23. Сайт по учасням в тендерних закупівлях URL: <https://prozorro.gov.ua/>
24. Структура бізнес середовища URL: https://pidru4niki.com/15941024/menedzhment/struktura_biznes-seredovischa
25. Трішкіна Н.І. (2013) «Сутність торговельного посередництва в системі маркетингу», Вісник ОНУ ім. Мечнікова. – № 3/3. – С. 116-119.
26. Цивільний Кодекс України (глави 29-33, статті 386-412) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#text>

27. Шиндировський, І. М. Торговельне підприємництво та особливості його провадження. Вісник ЛТЕУ. Економічні науки, 2021, 62: 75-80. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/748>
28. Doing Business URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/.pdf>
29. Global Competitiveness Index 2019 Rankings.
URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
30. Index of Economic Freedom 2021 [Electronic Resource]. – Access mode: <https://www.heritage.org/index/book/chapter-3>
31. Index of Economic Freedom 2021 URL: <https://www.heritage.org/index/country/china>
32. Index of Economic Freedom 2021 URL: <https://www.heritage.org/index/country/poland>
33. Index of Economic Freedom 2021 URL: <https://www.heritage.org/index/country/turkey>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А 1.2. ПАРТНЕРИ «ІНКОС ЛАЙН»:



BK MEDICAL HOLDING COMPANY, INC

Виробник медичної техніки у галузі ультразвукової діагностики



CELLEX INC

Медична продукція для діагностики



SCAN SYSTEMS CORPORATION

Витратні матеріали та сервісне обладнання для трубопроводів



LANDWIND MEDICAL

Медична техніка та обладнання



Leadership in PVC

VINNOLIT GMBH & CO. KG

PBX та проміжні продукти



SHENZHEN ANKE HIGH-TECH CO

Медичне обладнання



PECOFACET PARKER

Виробництво продуктів фільтрації



ALICN MEDICAL (SHENZHEN) INC

Розробка та виготовлення медичного обладнання



SAINT GOBAIN

Виробництво будівельних матеріалів



KUNSHAN DYNMED MEDICAL TECHNOLOGY CO.

Виробництво медичного обладнання



CORE LABORATORIES

Аналіз керна та геохімічні дослідження родовищ



TRELLEBORG

TRELLEBORG COATED SYSTEMS FRANCE SAS

Інженерні полімерні рішення



PARKER HANNIFIN CORPORATION

Глобальний виробник гідравліки, пневматики та електромеханіки



markem·imaje

MARKEM IMAJE

Постачальник рішень для пакувальної промисловості



NISSEN

Керування рухом та безпекою руху



KREMER PIGMENTE GMBH & CO.KG

Мінеральні пігменти з дорогоцінних і напівкоштовних каменів



I.T.G. GMBH GRAPHIC PRODUCTS

Засоби безпеки друку



WEMAS ABSPERRTECHNIK GMBH

Дорожнє обладнання



PERKINELMER INC

Діагностика і науково-технічне обладнання



MEGGITT

Постачальник гаус-метрів і інших вимірювальних приладів



SPECTROLINE

Постачальник ексклюзивної лампової продукції з США



GARANT

Інструменти та промислова фурнітура



LUMAsense

Виробництво приладів для вимірювання температури і газу



DUAL PUMPS LTD

Насоси та насосне обладнання



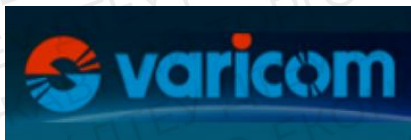
HOLEX

Ручний інструмент та промислові меблі



MISIA PARANCHI S.R.L.

Виготовлення підйомників



VARICOM

Постачання та обслуговування енергетичного обладнання і систем зв'язку.

ОЗСО ім. Є.О.ПАТОНА с 1959 г.



ДОСЛІДНИЙ ЗАВОД ЗВАРЮВАЛЬНОГО УСТАТКУВАННЯ ІЄЗ ІМ. Є.О.ПАТОНА

Широкий асортимент професійного зварювального обладнання



ВІСТ ГРУП

Ручний будівельний інструмент



У К Р А І Н А
ГУТМАН УКРАЇНА

Вантажнопідйомна техніка в Україні



ПРОФІКС УКРАЇНА

Польський дистриб'ютор ручних та електроінструментів



Electronic Components

ТЕМ

Постачальник електроніки



S&R

Високоякісний інструмент і витратні матеріали



GERTNERGROUP

GERTNER SERVICE GMBH

Поставка багатофункціональних металообробних центрів і металургійного устаткування



ТОРЕХ

Ручний інструмент високого класу

Waldmann 
ENGINEER OF LIGHT.

HERBERT WALDMANN GMBH

Розробка і виробництво інноваційних освітлювальних рішень



1001 ДРІБНИЦЯ

Торгівля будівельними матеріалами та меблевою фурнітурою



**CREATIVE TRACEABILITY
TECHNOMARK**

Проектування і виробництво маркувального обладнання



CITOMO

Інструментальний завод для слюсарно-монтажного сектора



NEO TOOLS

Високоякісні інструменти зі сталі



GOBI GP PFAFF GMBH

Постачальник клею, композитних виробів і синтетичних смол



MOUSER ELECTRONICS INC.

Дистриб'ютор напівпровідників і електронних компонентів



MAG INSTRUMENT

Відомий бренд ручних і кишенькових ліхтарів



VAN DER VEER REELS & PARTNERS

Розробка та реалізація статичних катушок для заземлення

FREDERICK CROWTHER AND SON LTD



EST 1955

FREDERICK CROWTHER AND SON LTD

Виробник конвеєрів і фільтрів Swarf для аерокосмічної і залізничної промисловості



800.743.0005 219.989.0060 F:219.989.1022

INTERLIGHT

Один з найбільших виробників лампочок в світі

BLÄSSINGER



JOSEF BLÄSSINGER GMBH + CO. KG

Повний спектр лінійних технологій



25 Jahre

RATIO TEC PRÜFSYSTEME GMBH

Переносне випробувальне обладнання для неруйнівного вимірювання твердих матеріалів



cutes

CUTES CORPORATION

Промислові рідинно-кільцеві вакуумні насоси

4D Technology

A Nanometrics Business Unit

4D TECHNOLOGY CORPORATION



TWINSAW

Дискові пили

ДОДАТОК Б.1.2.

КЛІЄНТИ «ІНКОС ЛАЙН»:

ДЕПАРТАМЕНТ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ

КОМУНАЛЬНЕ НЕКОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО "КРИВОРІЗЬКА ІНФЕКЦІЙНА ЛІКАРНЯ №1"
КРИВОРІЗЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ

КОМУНАЛЬНЕ НЕКОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО «МІСЬКА ЛІКАРНЯ №1» ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ МІСЬКОЇ
РАДИ

КОМУНАЛЬНЕ НЕКОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ХЕРСОНСЬКИЙ МІСЬКИЙ ПЕРИНАТАЛЬНИЙ
ЦЕНТР ІІ РІВНЯ ІМ. З.С.КЛИМЕНКО"

КОМУНАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЛІКАРНЯ №1" ЖИТОМИРСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ

КОМУНАЛЬНЕ НЕКОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЧЕРНІВЕЦЬКА ОБЛАСНА КЛІНІЧНА ЛІКАРНЯ"

КОМУНАЛЬНЕ НЕКОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО "СТАНІЧНО-ЛУГАНСЬКЕ РАЙОННЕ
ТЕРИТОРІАЛЬНЕ МЕДИЧНЕ ОБ'ЄДНАННЯ"

КОМУНАЛЬНЕ НЕКОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО "УЖГОРОДСЬКА МІСЬКА ДИТЯЧА КЛІНІЧНА
ЛІКАРНЯ"

КОМУНАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ДИТЯЧА ЛІКАРНЯ ІМЕНІ В.Й. БАШЕКА" ЖИТОМИРСЬКОЇ
МІСЬКОЇ РАДИ



ІНТЕРПАЙП



ДТЕК



АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ"



КИЇВСТАР

УКРОБОРОНПРОМ
Державний концерн

УКРОБОРОНПРОМ



УКРТАТНАФТА



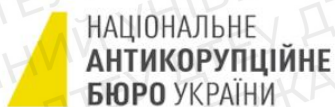
БАНКНОТНО-МОНЕТНИЙ ДВІР НБУ



УКРЗАЛІЗНИЦЯ



КИЇВЕНЕРГО



НАЦІОНАЛЬНЕ АНТИКОРУПЦІЙНЕ БЮРО УКРАЇНИ



МІЖНАРОДНИЙ АЕРОПОРТ "БОРИСПІЛЬ"

agro|region

АГРО-РЕГІОН



RUSAL

РУСАЛ



FERREXPO



**Гаврилівські
курчата**

ГАВРИЛІВСЬКІ КУРЧАТА



ГЛОБИНО



ЕВРАЗ ПАТ "СУХА БАЛКА"



УКРМЕТРТЕСТСТАНДАРТ



ДНІПРОПРЕС



МАРИУПОЛЬ-ПОРТ



КИЇВВОДОКАНАЛ



ІНСТИТУТ ПРИКЛАДНОЇ ФІЗИКИ НАН УКРАЇНИ



КП "КИЇВЖИТЛОСПЕЦЕКСПЛУАТАЦІЯ"



ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО "КОНСТРУКТОРСЬКЕ БЮРО "ПІВДЕННЕ" ІМ. М.К. ЯНГЕЛЯ"



СБУ

КИЇВПАСТРАНС



СЛУЖБА ЕНЕРГЕТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЗВ'ЯЗКУ



ПАТ "КИЇВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД "ТРАНССИГНАЛ"



УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЦЕНТР РАДІОЧАСТОТ



ПАТ "НВО" КИЇВСЬКИЙ ЗАВОД АВТОМАТИКИ ІМ. Г.І. ПЕТРОВСЬКОГО "



КП "КИЇВСЬКИЙ МЕТРОПОЛІТЕН"



УКРЕНЕРГО

ДП "НЕК "УКРЕНЕРГО" ПІВДЕННА ЕС



АВІАКОН



АТ "СУМСЬКИЙ ЗАВОД "НАСОСЕНЕРГОМАШ"



СЛУЖБА ЗОВНІШНЬОЇ РОЗВІДКИ УКРАЇНИ (СЗР)



КП ФУНІКУЛЕР



ВІОІЛ



НОВОКРАМАТОРСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД



КОНЦЕРН
МІСЬКІ
ТЕПЛОВІ МЕРЕЖІ

КОНЦЕРН "МІСЬКІ ТЕПЛОВІ МЕРЕЖІ"



ДНІПРОВСЬКА РАЙОННА В МІСТІ КИЄВІ ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

КИЇВПАСТРАНС



СЛУЖБА УТРИМАННЯ РУХОМОГО СКЛАДУ ТА ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ



КИЇВТРАНСГАЗ



МПЛБ
Маріупольський
професійний ліцей
будівництва

МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ПРОФЕСІЙНИЙ ЛІЦЕЙ БУДІВНИЦТВА



РОСАВА



РАДЕХІВСЬКИЙ ЦУКОР



КП КИЇВРЕКЛАМА



ДКП "ЛУЦЬКТЕПЛО"



НОВОМОСКОВСЬКИЙ ПОСУД



КП "КЕРУЮЧА КОМПАНІЯ З ОБСЛУГОВУВАННЯ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ СОЛОМ'ЯНСЬКОГО РАЙОНУ М. КИЄВА"



НИЖНЬОГО ДНІПРА
ПРИМОРСЬКЕ УПРАВЛІННЯ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА



ННЦ "ІНСТИТУТ МЕТРОЛОГІЇ"



ВП ХАЕС ДП "НАЕК "ЕНЕРГОАТОМ"



Львівський
національний
університет
імені Івана Франка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЦЕНТР ОРГАНІЗАЦІЇ
ДОРОЖНЬОГО РУХУ



КП "ЦЕНТР ОРГАНІЗАЦІЇ ДОРОЖНЬОГО РУХУ"



ДП "ТОРЕЦЬКВУГІЛІЯ"



КП "ЖИТОМИРВОДОКАНАЛ"



ЦЕНТР ПРЕВЕНТИВНОЇ МЕДИЦИНИ



ДП "ЗАВОД 410 ЦА"



ДСП "ЧОРНОВИЛЬСЬКА АЕС"



КП «ЧЕРНІГІВВОДОКАНАЛ»

КП "ЧЕРНІГІВВОДОКАНАЛ"



МІЖНАРОДНИЙ АЕРОПОРТ "КИЇВ"



КП "ВІННИЦЯОБЛТЕПЛОЕНЕРГО"



ЦВПУ ІМ. МИКОЛИ ФЕДОРОВСЬКОГО



КИЇВТЕПЛОЕНЕРГО

КП "КИЇВТЕПЛОЕНЕРГО"



ДБР



ДП НАЕК "ЕНЕРГОАТОМ"



МАЛА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ



ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ



ВП "АТОМЕНЕРГОМАШ" ДП "НАЕК "ЕНЕРГОАТОМ"



ДНЗ "ОДЕСЬКИЙ ЦЕНТР ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ"

ДОДАТОК В 2.2.

Перечень товарів завезених та реалізованих в Україні посередником-ТОВ «Інкос Лайн» з 2016 по 2021 рік.

Медичне обладнання	160млн.грн
Конструкції та конструкційні матеріали; допоміжна будівельна продукція (крім електроапаратури)	69млн.грн
Промислова техніка	61млн.грн
Прилади для перевірки фізичних характеристик	41млн.грн
Дорожнє обладнання	35млн.грн
Частини повітряних і космічних літальних апаратів та вертольотів	12млн.грн
Випробувальні та вимірювальні пристрої і апарати	9.7млн.грн
Вимірювальні прилади	9.5млн.грн
Сільськогосподарська техніка	5.8млн.грн
Приладдя для образотворчого мистецтва	5.7млн.грн
Астрономічні та оптичні прилади	5.0млн.грн
Машини для обробки даних (апаратна частина)	4.5млн.грн
Трансформатори	3.6млн.грн
Електричні акумулятори	2.8млн.грн
Протипожежне, рятувальне та захисне обладнання	2.5млн.грн

Акумуляторні батареї	2.3млн.грн
Вироби спеціального призначення	2.3млн.грн
Хімічна продукція	2.2млн.грн
Частини транспортних засобів військового призначення	1.9млн.грн
Мототранспортні засоби для перевезення 10 і більше осіб	1.8млн.грн
Частини електричної телефонної та телеграфної апаратури	1.7млн.грн
Обладнання для повітряних і космічних літальних апаратів, тренажери, симулятори та супутні деталі	1.4млн.грн
Електромеханічне обладнання	1.4млн.грн
Лікарські засоби різні	1.4млн.грн
Комп'ютерне обладнання	1.1млн.грн
Світильники та освітлювальна арматура	940тис.грн
Скляний посуд лабораторного призначення	730тис.грн
Врубові та тунелепрохідні, бурильні чи прохідницькі машини для добування вугілля чи гірських порід	660тис.грн
Шкільні меблі	610тис.грн
Офсетні пластини	450тис.грн
Електричне приладдя та супутні товари до електричного обладнання	360тис.грн
Мікроскопи	340тис.грн
Механічні запасні частини, крім двигунів і частин двигунів	340тис.грн
Послуги з ремонтування і технічного обслуговування високоточного обладнання	290тис.грн
Навігаційні прилади	290тис.грн
Частини екскаваторів	260тис.грн
Верстаки	260тис.грн
Регульовальне, запобіжне, сигнальне та освітлювальне обладнання	260тис.грн
Обладнання для дослідження насіння та кормів	250тис.грн
Продукти переробки нафти та вугілля	210тис.грн
Лічильники продукції	190тис.грн
Електричні інструменти	160тис.грн
Дробильні машини	150тис.грн
Тренувальні мішені	150тис.грн
Деревообробне обладнання	140тис.грн
Абразивні вироби	110тис.грн
Електротехнічне обладнання	110тис.грн